Hervé BOMMELAER

Trouver le bon job grâce au Réseau

Les 10 facteurs clés de succès pour trouver un emploi

Deuxième édition

ISBN : 978-2-212-53857-1

EYROLLES

Facteur de succès n°1

Intégrez les règles du jeu

Surmontez les freins au Réseau

Il existe beaucoup de raisons pour ne pas utiliser le Réseau : ne pas comprendre ce qu'il peut apporter dans une démarche de recherche d'emploi ; ne pas en connaître le mode d'emploi ; manquer de confiance en soi ; avoir reçu une éducation centrée autour du sempiternel : « On ne demande pas aux autres » ; ne pas vouloir être redevable ; avoir une fierté mal placée ; redouter la nouveauté.

Dans les séminaires des cabinets d'*outplacement* sur le *Networking*, les consultants se heurtent très souvent à ce type de croyance. Tout le travail avec les participants se résume alors à :

- lister les peurs, les inquiétudes, les raisons de ne pas utiliser le Réseau ;
- faire comprendre aux membres du groupe, au moyen d'exemples tirés de leurs vies personnelle et professionnelle, que tout le monde utilise le Réseau ou l'a déjà utilisé avec succès dans la vie quotidienne.

Pour cela, on demande aux personnes présentes de réfléchir comment elles ont cherché et trouvé leur appartement, leur plombier, leur peintre, leur voiture d'occasion, leurs trois derniers jobs, une école pour les enfants, leur médecin, leur dentiste, leur ostéopathe, leur kinésithérapeute, etc. Tout le

monde comprend aussitôt que « le Réseau, c'est la vie », dans la mesure où nous y faisons tous appel régulièrement et spontanément pour obtenir une information, un conseil ou un nom d'un professionnel, auprès de quelqu'un à qui nous faisons confiance.

Cette prise de conscience est indispensable pour faire comprendre que tout le monde utilise cette approche, sans forcément s'en rendre compte, et que sa transposition dans la vie professionnelle ne pose pas de problèmes de principe, au contraire. Il faut bien voir que cette démarche n'est pas une chose mystérieuse et honteuse, dissimulée aux yeux des honnêtes gens. C'est seulement une façon d'entrer en contact avec d'autres personnes, dans un but précis. Utiliser le Réseau ne présente pas de danger si c'est bien fait. Le plus grand risque, c'est de ne pas y faire appel sous des prétextes relevant plus de la croyance erronée que de la connaissance de la réalité !

Comme le dit fort justement John C. Maxwell, auteur de *Penser pour changer* : *« Une des raisons pour lesquelles les gens ne réalisent pas leurs rêves, c'est qu'ils souhaitent changer leurs résultats sans avoir à changer leur mode de pensée. »*

J'ai listé, dans la partie 3, les principaux freins évoqués par les candidats interrogés sur ce thème dans le cadre d'une recherche d'emploi. Vous pouvez vous y reporter, si vous voulez approfondir la question.

Les erreurs du débutant

Aborder le *Networking* sans en connaître les règles du jeu, c'est aller droit à l'échec. En procédant ainsi, vous risquez de « griller » des contacts utiles et surtout de perdre un temps précieux. Quelques candidats ont la fâcheuse habitude de se précipiter sur leur Réseau dès l'annonce de leur licenciement. Ils appellent leurs amis, leurs contacts professionnels proches. Et, le plus souvent, ils accumulent en peu de temps les principales erreurs à ne pas commettre.

Première erreur : ils sont encore en phase de colère ou de deuil de leur précédente entreprise. De ce fait, ils ne sont pas tournés vers l'avenir. Ils sont fragiles et leurs interlocuteurs le ressentent immédiatement.

Deuxième erreur : ils ne savent pas encore communiquer sur leur objectif professionnel (même si celui-ci est de retrouver exactement le même job qu'avant). Ils ne sont pas prêts, pas crédibles, ils ne donnent pas envie !

Enfin, troisième erreur, ils sont en quête d'un travail comme un clochard quête dans la rue. D'une certaine manière, ils demandent à leurs amis ou relations de réparer l'injustice qui leur a été faite, en leur donnant un emploi à leur mesure !

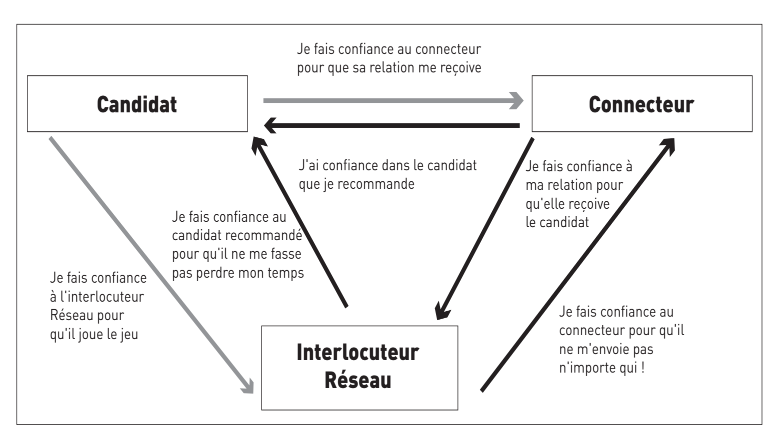
Or, qui est capable de trouver un job à son meilleur ami ou à une de ses relations ? Dans 99 % des cas, personne !

L'activation du Réseau, dans le cadre d'une recherche d'emploi, est une mécanique de haute précision, alors pas de précipitation intempestive.

La confiance : socle du Réseau

Le bon fonctionnement du Réseau se fonde sur la confiance. Pour recommander à X de rencontrer Y, j'ai besoin d'avoir confiance en X et en Y. On n'envoie dans le Réseau que des personnes dont on peut se porter garant. Il n'y a en effet rien de pire qu'un retour de Réseau qui vous dise : « C'est qui ce clown qui est venu me voir de ta part ? » Personne n'a envie de se mettre son propre réseau à dos, en y faisant circuler des incapables, des incompétents ou des indécis. J'ai aussi besoin d'avoir confiance en Y pour qu'il réserve à X le meilleur accueil. Sinon, je perds la face auprès de X. Donc X me fait a priori aussi confiance pour qu'Y le reçoive. Et Y aussi car je suis censé ne pas lui envoyer n'importe qui puisque, en le recevant, c'est d'abord à moi qu'il rend service ! C'est ce que j'appelle la

loi de la « triple confiance » qui s'illustre avec le schéma suivant.



La loi de la triple confiance

Le Réseau, sans pitié, enregistre la moindre erreur. Et lorsque vous avez un retour négatif d'un de vos contacts, la fois suivante, vous essayez de lui envoyer un cador !

Le Réseau, exigeant, n'admet pas l'amateurisme. Avant de vous lancer dans l'aventure, préparez-vous, apprenez les règles du jeu, entraînez-vous et agissez en professionnel car la volonté de réussir ne vaut rien si l'on n'a pas la patience de se préparer. Avant de vous lancer sur un parcours de golf, on vous demande votre handicap. Pour le Réseau, cela devrait être la même chose. Dans les groupes d'échange de contacts que j'anime, je demande que chaque participant ait reçu au minimum une initiation Réseau d'une journée complète. Je peux alors lui faire confiance pour ne pas polluer le groupe et en tirer le maximum. C'est du temps gagné pour tout le monde.

Les valeurs du Réseau

Le Réseau s'appuie sur la confiance. Dans ce domaine particulier, on ne signe pas de contrat, mais on s'engage. Le bon réseauteur n'est pas celui qui a le plus de relations, c'est celui qui sait construire des relations de confiance avec ses interlocuteurs. La réputation est en effet un capital précieux qui va vous permettre d'avancer, rapidement ou non, dans votre repositionnement professionnel. Pour l'entretenir, vous devez respecter un certain nombre de règles élémentaires en matière de politesse, de tact, de discrétion et de réciprocité. La confiance se bâtit sur ce que vous représentez, sur ce que vous faites et sur le respect de vos engagements. Les membres du Réseau ont de l'influence. Ils peuvent vous aider, vous propulser, et vous soutenir. En revanche, ils peuvent aussi vous causer beaucoup de tort si vous ne respectez pas la règle : loyauté, confiance et courtoisie. De plus, ils ont une excellente mémoire et ne pardonnent pas toujours. Le Réseau n'oublie jamais.

Il ne suffit pas d'être droit dans ses bottes et sans défaut pour bien fonctionner dans ce système d'interconnexions. Il faut y développer un état d'esprit particulier, l'esprit Réseau, c'est-à-dire mettre en œuvre les qualités qui distinguent le professionnel de l'amateur. En premier lieu, la générosité, essentielle pour réussir, mais aussi la solidarité, le sens de l'écoute, l'intérêt que l'on porte aux autres et l'empathie. Sans ces qualités humaines, vous serez peut-être un bon « robot » du Réseau, mais vous serez toujours dépassé par ceux qui allient le capital confiance qu'ils inspirent à l'envie qu'ils génèrent autour d'eux. N'essayez pas cependant de vous faire des amies de toutes les personnes que vous croiserez. Faites-vous des relations professionnelles. Soyez aimable, courtois et amical. Mais ne cherchez pas à gagner l'amitié des autres, obtenez simplement leur estime, c'est amplement suffisant.

Un échange gagnant-gagnant

Le Réseau applique des règles spécifiques, qu'il faut bien connaître et assimiler si l'on veut l'utiliser efficacement. D'abord, il faut bien intégrer qu'il ne vous doit rien et ne vous donnera que si vous lui apportez quelque chose en échange. Si vous lui proposez votre colère, votre deuil ou votre sébile, certes, il compatira, mais vous n'obtiendrez rien de lui.

La relation Réseau ne fonctionne que sur le mode donnant-donnant ou mieux encore gagnant-gagnant. L'information constitue le carburant du *Networking*. Activer ce dernier consiste à recueillir de l'information et à en donner. Dans les deux sens. Même si, au départ, l'échange n'est pas forcément équilibré, dites-vous bien que cela peut rapidement évoluer et parfois même s'inverser. La première information que vous allez donner au Réseau, c'est vous et l'objectif que vous avez. Pour atteindre son but en recherche d'emploi, il faut incarner quelque chose de solide, de cohérent, qui donne envie, qui puisse convaincre, séduire et rassurer. Ce quelque chose, c'est vous avec un projet clair et précis, avec une communication bien structurée, avec des cibles bien identifiées et, surtout, avec une attitude positive et tournée vers l'avenir. Comme le dit Stephen R. Covey dans *Les 7 habitudes de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent* : *« Plus vous serez sincère, proactif et engagé, mieux vous pourrez persuader votre interlocuteur. Là, vous maîtriserez vraiment vos relations avec les autres. »*

Donnez avant de recevoir

L'esprit Réseau, c'est d'abord comprendre qu'il faut se mettre dans une posture mentale où l'on donne plus que l'on reçoit.

J'anime régulièrement des réunions d'échange de contacts. Le but de ces rencontres bimensuelles, qui réunissent une vingtaine de cadres supérieurs et dirigeants en recherche d'emploi, est de permettre aux membres du groupe d'échanger des

recommandations. Il s'agit de donner aux autres participants le nom de personnes que l'on peut appeler de sa part et récolter en échange des contacts utiles dans le cadre de son objectif de repositionnement professionnel.

À l'issue d'une séance, une nouvelle recrue est venue me trouver pour me dire qu'elle était perdante dans cette histoire car elle avait donné une demi-douzaine de contacts et elle n'avait obtenu, en contrepartie, qu'un malheureux nom… Elle n'avait manifestement pas encore l'esprit Réseau.

C'est une forme de paradoxe. C'est justement quand on a le plus besoin des autres qu'il faut se montrer le plus généreux. C'est un investissement nécessaire à effectuer en termes de temps, de recherches d'informations pour maximiser ses chances de rebondir dans le Réseau et d'être connecté aux bons interlocuteurs. Il faut que ce soit un plaisir de rendre service à quelqu'un, en se disant qu'un jour peut-être ce dernier vous rendra un autre service à son tour. Mais sans obligation de sa part. Comment, par la suite, ne pas être content de rendre service à ceux qui vous ont rendu service et de payer ainsi sa dette ?

Il faut savoir que celui qui donne reçoit de la reconnaissance, ce qui constitue une excellente motivation pour agir. C'est psychologiquement essentiel de se sentir utile, important et influent. Si, en prime, on peut transformer un inconnu en supporter, fan, allié, en quelqu'un qui va penser du bien de vous, pourquoi s'en priver ?

Certains pensent que l'idéal est de ne rien devoir à personne, que les dettes aliènent leur liberté. Erreur ! Ce sont les dettes réciproques qui tissent les liens des personnes entre elles et qui renforcent les réseaux. Un connecteur qui vous reçoit ne le fait pas, au départ, pour vos beaux yeux, mais parce qu'il ne peut le refuser à la personne qui vous envoie. Ensuite, c'est à vous de jouer pour qu'il y trouve du plaisir et de l'intérêt.

Donneurs et profiteurs

Quand on entre dans le Réseau, il faut être prêt à donner. Cela peut paraître paradoxal dans la mesure où l'on sollicite souvent ses membres en pensant que l'on a rien à donner et tout à recevoir. Or, vous ne fonctionnerez efficacement dans le Réseau que si vous êtes prêt à donner ; ce qui devrait, pour certains, déjà les mettre à l'aise par rapport à leur peur d'être en position d'éternel débiteur. Cela veut surtout dire que, en tant que professionnel, vous pouvez aussi, le cas échéant, apporter quelque chose à un autre professionnel. Il suffit de bien garder cette idée en tête et d'être créatif.

En revanche, méfiez-vous des profiteurs. De ceux qui prennent tout, mais qui ne donnent rien en retour. On les repère assez facilement : ils se caractérisent par un empressement et un opportunisme qui sautent immédiatement aux yeux. Ils considèrent le Réseau comme une sorte d'hypermarché du contact gratuit et utilisent leurs interlocuteurs comme des mouchoirs en papier : je m'en sers et je jette. C'est ce que j'appelle faire du « réseau jetable ». Ces nuisibles vous harcèlent pour entrer dans votre cercle de relations. Ils constituent la plaie du *Networking*. Dès que vous croisez un énergumène qui adopte ce comportement de rustre, empressez-vous de l'éjecter de votre entourage !

De professionnel à professionnel

Le Réseau en recherche d'emploi fonctionne parfaitement dans la mesure où l'on se positionne au même niveau que son interlocuteur. En effet, la meilleure façon d'éviter une posture mentale de quémandeur est de se présenter comme un professionnel qui vient échanger des informations avec un autre professionnel. C'est pour cela qu'il est souvent difficile d'être efficace dans cette démarche lorsqu'on sollicite des personnes

trop proches. Elles ont du mal à faire abstraction du côté familial ou amical et n'arrivent pas à se concentrer sur votre facette professionnelle. En revanche, avec d'anciennes relations de travail qui ne sont pas devenues des amis proches, il est plus aisé d'être sur un échange purement professionnel, dépourvu de toute perturbation affective.

Le fait de s'inscrire dans cette posture de professionnel à professionnel rend l'approche Réseau plus facile car elle permet de mieux comprendre comment on peut équilibrer et rendre fructueux l'échange avec une personne qui vous reçoit. Si vous avez bien travaillé votre nouveau projet professionnel, vous ne serez pas considéré seulement comme un demandeur de conseils ou de renseignements, mais aussi et surtout comme un apporteur potentiel d'informations métier, marché et secteur. Vous verrez qu'au cours de votre activation Réseau, vous aurez souvent la possibilité de détecter des sujets qui intéressent votre interlocuteur et sur lesquels vous pouvez lui fournir des indications précieuses. C'est dans ces moments-là que vous comprendrez combien vos freins initiaux étaient non fondés et comment, en quelques minutes, lors d'un échange bien préparé, on peut équilibrer une relation avec un interlocuteur, quel qu'il soit.

Tout le monde aime rendre service

À part quelques individus grognons et asociaux, la majorité des individus aime rendre service, parce que c'est gratifiant et valorisant. L'être humain aime se sentir utile. C'est un truisme. Mais comme toute évidence, on a tendance à l'oublier. Rappelez-vous du plaisir ressenti quand une personne que vous aviez rencontrée peu de temps avant revient vers vous pour vous dire : « C'est grâce à vous et à vos conseils que j'ai décroché ce job. »

Quand vous rencontrez un inconnu qui vous donne un peu de son temps, dites-vous bien que cette personne rend un triple service :

- au connecteur qui vous a mis en relation en acceptant de vous recevoir ;
- à vous, en vous prodiguant de bons conseils ;
- à lui-même, en se valorisant.

En moins d'une heure, il crée ainsi une triple satisfaction. Ce qui correspond à un retour sur investissement tout à fait appréciable pour peu qu'il en prenne conscience.

En revanche, s'il refuse l'entretien, il s'expose à une double déception. Il peut accepter de passer pour un mauvais connecteur à vos yeux puisqu'il ne vous connaît pas. En revanche il risque de devoir s'expliquer devant la personne qui a effectué la connexion. Et il lui manquera le plaisir de rendre service, plaisir sacrifié sur l'autel d'un soi-disant agenda trop chargé.

Pour en finir avec le piston

Une bonne fois pour toutes, il faut comprendre que le Réseau n'a rien à voir avec le piston. On pistonne quelqu'un quand on l'impose dans un poste. C'est un acte d'autorité. On ne demande l'avis de personne, on décide seul et l'on attend une exécution rapide de l'ordre donné. La notion de piston est fortement connotée « service militaire » car ce genre de pratique y était courante pour des postes sans grandes qualifications.

Dans l'entreprise, aujourd'hui, le vrai piston est rare. Le recruteur a tout intérêt à engager des collaborateurs en fonction de leurs compétences et de leurs qualités relationnelles, plutôt que vouloir faire plaisir à quelqu'un. Par ailleurs, pour pistonner quelqu'un à un poste important, il faut avoir une position et une influence considérables ! Qui est aujourd'hui capable d'imposer quelqu'un d'incompétent à ses collaborateurs ? Un

P-DG autocrate ? Peut-être, mais en prenant alors un risque pour son entreprise et pour sa propre image, si le pistonné se révèle un incapable congénital.

Pourtant, beaucoup de personnes parlent encore de piston car cette expression cache souvent de la jalousie ou du dépit. Lorsqu'on se retrouve en compétition sur un poste avec d'autres personnes aussi compétentes que soi et qu'on n'est pas choisi, le plus simple est d'invoquer un appui pour expliquer la victoire de son concurrent. C'est classique et humain. Néanmoins, il faut bien remarquer qu'il peut cependant y avoir là une part de vérité. En effet, si deux candidats ont peu ou prou les mêmes compétences et les mêmes qualités, c'est celui qui est recommandé qui va obtenir le poste. Cela ne veut pas dire qu'il est « pistonné » ou imposé, mais que quelqu'un le connaît et, d'une certaine manière, s'en porte garant. Or, dans le cadre d'un recrutement, on préfère prendre un maximum de garanties. Une recommandation est, à ce titre, une excellente assurance de ne pas se tromper dans l'exercice périlleux qui consiste à choisir un collaborateur.

Respectez vos engagements

Dans le Réseau, rien n'est plus important que de tenir ses promesses. Attention ! Lorsqu'on est immergé dans l'activation des contacts, on a tendance à promettre beaucoup de choses. Et à les oublier. Or, si vous vous êtes engagé auprès d'un membre du Réseau, vous devez absolument respecter votre parole. Les gens versatiles brisent une des règles fondamentales du Réseau et risquent d'en subir rapidement les conséquences négatives. On se souvient que la base du *Networking*, c'est la confiance. Il faut donc quotidiennement prouver que l'on est quelqu'un de fiable. Quelqu'un qui réalise ce qu'il a promis de faire. Dans ce domaine les actions pèsent plus que les mots.

En tenant vos promesses vous bâtissez votre réputation et celle-ci sera déterminante pour la suite de votre transition professionnelle. En tant que fidèle pratiquant du *Networking*, je suis extrêmement sensible et attentif aux engagements que prennent les personnes que je reçois à la suite d'une recommandation. Quelqu'un qui ne tient pas ses promesses brise immédiatement la confiance que je lui avais accordée. Concrètement, cela veut dire que si je détecte une opportunité susceptible de l'intéresser, je préfère appeler une autre personne plus fiable à mes yeux.

Tout le monde ne naît pas *networker*

Au risque d'être provocateur, il faut reconnaître que certaines personnes n'arriveront jamais à rien avec le Réseau. Il leur manquera toujours cette tournure d'esprit particulière qui permet de bien utiliser les techniques du « réseautage ». Mais rassurez-vous, ces individus sont peu nombreux et si vous lisez ce livre cela veut dire, a priori, que vous n'en faites pas partie.

Il existe aussi des personnes qui évoluent dans le Réseau comme des poissons dans l'eau. C'est devenu une seconde nature chez eux. Ils ont des carnets d'adresses qui ressemblent à l'annuaire de Paris, ils ont des petits classeurs pour ranger les cartes de visite et connaissent toujours quelqu'un qui…

Votre but n'est pas de ressembler à ces maîtres du *Networking* qui sont tombés, tels Obélix dans la marmite, lorsqu'ils étaient petits. Votre objectif est simplement d'emprunter certaines de leurs techniques éprouvées et de les mettre en pratique pour obtenir le résultat visé. Si vous n'êtes pas un vrai réseauteur, professionnel, commencez par essayer de lui ressembler. Ayez un comportement, une attitude, une discipline d'un professionnel du Réseau. Sachez qu'en phase de recherche d'emploi, il n'y a pas de raccourci ; seul le travail et la persévérance paient.